

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
«КОЛЛЕДЖ «КРАСНОСЕЛЬСКИЙ»**

**РАССМОТРЕНО И ПРИНЯТО**  
на заседании Педагогического Совета  
СПб ГБПОУ «Колледж «Красносельский»

Протокол № 6 от 07.06.2024 г.

**УТВЕРЖДАЮ**  
Директор СПб ГБПОУ  
«Колледж «Красносельский»  
\_\_\_\_\_ Г.И. Софина  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2024 г.  
Приказ № 101-осн. от 07.06.2024 г.

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ  
ПО ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ**

**по дисциплине**

ОП.01 Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой  
организации

**для обучающихся по специальности**

38.02.08 Торговое дело

**СОГЛАСОВАНО:**

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Санкт-Петербург  
2024 г.

## **РАССМОТРЕНО И ОДОБРЕНО**

На заседании МК СПб ГБПОУ «Колледж «Красносельский»

Протокол № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ 2024 г.

Председатель МК \_\_\_\_\_ Н.В. Медведева

**Организация-разработчик:** СПб ГБПОУ «Колледж «Красносельский»

**Разработчик:** Жуков А.В., преподаватель спецдисциплин.

Методические указания к практическим занятиям являются частью основной профессиональной образовательной программы СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело.

Укрупненная группа специальностей 38.00.00 Экономика и управление.

Дисциплина «ОП.01 Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации».

## **СОДЕРЖАНИЕ**

стр.

### **ВВЕДЕНИЕ**

- 1. ПЕРЕЧЕНЬ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**
- 2. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОТДЕЛЬНЫМ ВИДАМ САМОСТОЯТЕЛЬНЫХ РАБОТ.**
- 3. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ**

## Введение

Методические указания по организации практических занятий обучающихся составлены для специальности по специальности среднего профессионального образования (далее – СПО) 38.02.08 Торговое дело

Методические рекомендации включают в себя учебную цель, перечень образовательных результатов, заявленных во ФГОС СПО, задачи, обеспеченность занятия, краткие теоретические и учебно-методические материалы по теме, вопросы для закрепления теоретического материала, задания для практической работы и инструкцию по ее выполнению, методику анализа полученных результатов, порядок и образец отчета о проделанной работе.

Учебные материалы к каждому из занятий включают контрольные вопросы, задания. Пособие содержит также список рекомендуемой литературы – основной, дополнительной и справочной, которая может использоваться студентами не только при подготовке к практическим занятиям, но и при написании рефератов.

### 1. Перечень практических занятий по дисциплине

Наименование практического занятия	Кол-во часов
<b>Практическое занятие 1.</b> Составление группировочных таблиц для проведения экономического анализа на основании баз данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требований внешних и внутренних рынков к товарной продукции	2
<b>Практическое занятие 2.</b> Расчет и анализ показателей эффективности использования оборотных средств.	2
<b>Практическое занятие 3.</b> Расчет и анализ показателей эффективности использования основных средств.	2
<b>Практическое занятие 4.</b> Расчет и анализ показателей эффективности использования трудовых ресурсов.	2
<b>Практическое занятие 5.</b> Анализ товарного оборота в целом и под влиянием факторов. Составление выводов и предложений по результатам проведенного анализа	2
<b>Практическое занятие 6.</b> Анализ ассортимента реализованных товаров, товарных запасов. Составление выводов по результатам анализа и торгового ассортимента по результатам анализа потребности в товарах.	2
<b>Практическое занятие 7.</b> Расчет торговой наценки исходя из данных о расходах, цене приобретения, системы налогообложения и ценовой политики и стратегии. Расчет цены реализации товара. Расчет средней цены реализованных товаров. Расчет торговой скидки к цене	2
<b>Практическое занятие 8.</b> Расчет показателей безубыточной торговли	2
<b>Практическое занятие 9.</b> Расчет и анализ показателей экономической эффективности деятельности торгового предприятия. Анализ доходов и расходов торговой организации. Расчет средней наценки. Составление выводов по результатам анализа и разработка мер по повышению эффективности.	2
Всего:	18

## 2. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

### Практическое занятие №1

Тема - Составление группировочных таблиц для проведения экономического анализа на основании баз данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требований внешних и внутренних рынков к товарной продукции

#### Инструкция к выполнению:

##### 1. Цель работы:

Систематизация знаний по наиболее рациональной и удобной для восприятия формы представления аналитической информации об изучаемых явлениях при помощи цифр, расположенных в определенном порядке. Усвоить, что аналитическая таблица представляет собой систему мыслей, суждений, выраженных языком цифр.

##### Оборудование:

Столы и стулья для обучающихся, ПК

##### 2. Алгоритм действий:

1. Прочитать инструкцию к практической работе
2. Подготовить лист формата А-4 для оформления результатов проведения практической работы. Оформить титульный лист работы:
  - название работы;
  - автор: ФИО, группа, название учебного учреждения;
  - год.
3. Самостоятельно ознакомиться с учебной и нормативной литературой, рекомендованной для выполнения данной работы и приступить к выполнению задания.
4. Время на выполнение задания – 90 минут
5. Предоставить результат выполненной работы и ответы на контрольные вопросы

- 3. Задание 1.** На основании указанных ниже данных приведите объем валовой продукции в сопоставимый вид по ценовому фактору и определите ее абсолютный и относительный прирост.

Вид продукции	Количество выпущенной продукции (т)		Валовая продукция (млн. руб.)	
	Прошлый период	Отчетный период	Прошлый период	Отчетный период
Конфеты шоколадные	6000	6000	720	900
Карамель	4000	6000	120	210
Итого	10 000	12 000	840	1110

- Задание 2.** Определите абсолютный и относительный прирост переменных затрат, предварительно нейтрализовав влияние объемного фактора.

Вид продукции	Количество выпущенной продукции (т)		Сумма переменных затрат на производство продукции (млн. руб.)	
	Прошлый период	Отчетный период	Прошлый период	Отчетный период
Конфеты шоколадные	6000	6000	540	600
Карамель	4000	6000	100	180
Итого	10 000	12 000	640	780

**Задание 3.** Используя приведенные данные, нейтрализуйте влияние структурного фактора и определите темп прироста производства продукции без учета его влияния. Постройте секторные диаграммы структуры продукции.

Сорт продукции	Цена единицы продукции (руб.)	Объем производства продукции (кг).	
		Прошлый период	Отчетный период
I	300	12 000	11 000
II	250	6000	6600
III	-	2000	4400
Итого		20 000	22 000

#### 4.Контрольные вопросы:

1. В чем сущность и какова роль аналитических группировок в АХД, а также алгоритм их построения?
2. Какова роль табличного отражения данных?
3. Какие основные типы таблиц используются при проведении анализа хозяйственной деятельности ?

#### Практическая работа №2 .

**Тема :**Расчет и анализ показателей эффективности использования оборотных средств.

##### Инструкция к выполнению:

#### 1. Цель работы:

Систематизация знаний отличительных особенностей структуры оборотных средств предприятий и приобретение практических умений, необходимых в профессиональной деятельности

##### Оборудование:

Стол и стулья для обучающихся, ПК

- Прочитать инструкцию к практической работе
- Подготовить лист формата А-4 для оформления результатов проведения практической работы. Оформить титульный лист работы:
  - название работы;
  - автор: ФИО, группа, название учебного учреждения;
  - год.
- Самостоятельно ознакомиться с учебной и нормативной литературой, рекомендованной для выполнения данной работы и приступить к выполнению задания.
- Время на выполнение задания – 90 минут
- Предоставить результат выполненной работы и ответы на контрольные вопросы

**Задание 1.** Используя таблицы, проанализировать эффективность использования материальных ресурсов

Показатели	№ строки	Базисный период, тыс. руб.	Отчетный период, тыс. руб.	Отклонение	
				абсолютное	Относительное
1	2	3	4	5	6
Объем продукции, т.р.	1	41000	51600		
Стоимость материальных затрат, т.р.	2	16200	22640		
Материалоотдача, р./р.	3				
Относительная экономия (перерасход) материальных затрат, т.р.	4				

**Задание 2.** Провести анализ эффективности использования оборотных средств предприятия.

Показатели	№ строки	Базисный год, тыс. руб.	Отчетный год, тыс. руб.	Абсолютное отклонение
1	2	3	4	5
Выручка от продаж, т.р.	1	41400	41372	
Среднегодовая стоимость оборотных средств, т.р.	2	10810	14410	
Продолжительность оборота в днях	3			
Коэффициент оборачиваемости, раз	4			
Относительная экономия (перерасход) оборотных средств, т.р.	5			

**Задание 3.** Проанализировать эффективность использования оборотных средств на предприятии:

Показатели	План	Факт
1. Оборот по реализации, тыс. руб.	78600	76200
2. Средние остатки оборотных средств, тыс. руб.	6230	6980

**Задание 4.** Провести анализ причин изменения затрат на материалы по следующим данным:

Показатели		По плану	Фактически
1. Материальные затраты, р.	МЗ	1915428	2049792
2. Расход материалов, тонн	Р	813	816
3. Цена 1 тонны материала, р.	Ц	2356	2512

**Задание 5.** Фактическая величина товарных запасов (товарообеспеченность) на 1 октября отчетного года – 15 дней, плановое значение – 12 дней, оптимальный размер товарных запасов, рассчитанный по критерию минимизации затрат, 14 дней, среднеотраслевое значение товарообеспеченности по соответствующей группе – 20 дней. Сделайте вывод по результатам сравнения.

**Задание 6.** Даны показатели за отчетный год. Определите потребность в оборотных средствах в планируемом периоде. Сделайте вывод.

Показатели	Сумма
Объем предоставляемых услуг ( тыс. руб.)	500
Собственные оборотные средства ( тыс. руб.)	350
План реализации	увеличен на 15%
Скорость оборота	возросла до 5

**Задание 7.** На основании данных, приведенных в таблице, рассчитать средний годовой остаток оборотных средств предприятия.

Отчетная дата	1.01	1.04	1.07	1.10	1.01
Остаток оборотных средств, тыс. руб.	33	280	23	310	33

**Задание 8.** В отчетном году сумма нормируемых средств на предприятии составила 10000 тыс. руб. Длительность одного оборота оборотных средств — 35 дн. В будущем году объем реализуемой продукции увеличится на 5%.

Определите, на сколько дней сократится время одного оборота при той же величине нормируемых оборотных средств.

**Задание 9.** Планируемый объем предоставляемых услуг – 200 шт. в полугодие. Плановый коэффициент использования материала — 0,81. Интервал поставки материала — 1 раз в месяц, полугодовая потребность материала - 980 шт.. Определить величину производственного запаса материала и чистый вес единицы изделия.

**Задание 10.** Объем реализованной продукции по себестоимости в год — 60 млн руб. Величина оборотных средств в отчетном периоде — 10 млн руб. Величина высвободившихся оборотных средств в планируемом периоде — 2 млн руб. Определить ускорение оборачиваемости оборотных средств в днях.

#### Контрольные вопросы:

1. Какие показатели характеризуют эффективность использования оборотных средств?
2. Как анализируется обеспеченность предприятия материальными ресурсами?
3. Как определяется оптимальная партия заказа и запаса?
4. Как анализируется материалоемкость продукции?

#### Практическая работа №3 «Расчет и анализ показателей эффективности использования основных средств.»



**Инструкция к выполнению:**

**1. Цель работы:** Систематизация знаний отличительных особенностей структуры основных средств предприятий и приобретение практических умений, необходимых в профессиональной деятельности

**2. Оборудование:**

Столы и стулья для обучающихся, ПК

**1. Алгоритм действий:**

Прочитать инструкцию к практической работе

Подготовить лист формата А-4 для оформления результатов проведения практической работы.

Оформить титульный лист работы:

название работы;

автор: ФИО, группа, название учебного учреждения;

год.

Самостоятельно ознакомиться с учебной и нормативной литературой, рекомендованной для выполнения данной работы и приступить к выполнению задания.

Время на выполнение задания – 90 минут

Предоставить результат выполненной работы и ответы на контрольные вопросы

**Задание 1.** Оценить эффективность использования основных производственных фондов с помощью следующей таблицы.

Показатели	№ стр ок и	Базисный период, тыс. руб.	Отчетный период, тыс. руб.	Отклонение	
				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6
Объем продукции, т. р.	1	41000	51600		
Среднегодовая стоимость основных производственных фондов (ОПФ), т. р.	2	11080	11998		
Фондоотдача, р./р.	3				
Относительная экономия (перерасход) по ОПФ, т. р.	4				

**Задание 2.** Оценить эффективность использования основных производственных фондов на предприятии по следующим данным:

Показатели	План	Факт
1. Среднегодовая стоимость основных производственных фондов (тыс. руб.)	78614	69108
2. Объем продукции в сопоставимых ценах (тыс. руб.)	218106	200604

**Задание 3.** На предприятии за счет увеличения стоимости основных производственных фондов на 4% достигнуто увеличение объема выпуска продукции на 10%. Как изменится фондоотдача и фондоемкость продукции?

**Задание 4.** Стоимость основных фондов в базисном периоде – 5980 тыс. руб., в отчетном – 6070 тыс. руб. Темпы роста продукции в отчетном году по сравнению с базисным – 102,7 %. Какова доля прироста объема продукции за счет роста стоимости основных фондов?

**Задание 5.** Фактическая величина основных фондов 5380 тыс. руб. По плану предусмотрен объем выпуска продукции 14370 тыс. руб., уровень фондоотдачи 2,71 р./р. Какова обеспеченность производственной программы основными фондами?

**Задание 6.** Провести анализ влияния факторов на изменение рентабельности основных фондов.

Показатели		2000	2001
1.Рентабельность основных фондов, %	РОФ	38,16	45,76
2.Фондоотдача основных фондов	Ф	2,12	2,08
3.Рентабельность реализации продукции, %	РРП	18	22

**Задание 7.** Стоимость основных производственных фондов на предпринятии на 1 января составляла 10 млн руб. В течение года установлено 5 новых оборудования по 250 тыс. руб. каждый, причем одно оборудование введено в действие 1 апреля, а 4 оставшихся оборудования – 30 июля. Четыре оборудования устаревшей модификации на 1 сентября были проданы по 80 тыс. руб. за каждый. Определите среднегодовую стоимость основных производственных фондов. Сделать вывод.

**Задание 8.** Произвести анализ показателей эффективно использования ОПФ (фондоотдачу, фондоемкость, фондовооруженность труда). Сделать вывод.

Показатели	Предыдущий год.	Отчетный год	Абсолютное отклонение	Темп прироста, %
Товарная продукция, тыс. руб.	137№	152№		
Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс. руб.	15№	15№		
Численность рабочих, чел	342	337		
Фондоотдача руб./руб.				
Фондоемкость руб./руб.				
Фондовооруженность труда тыс. руб./чел.				

**Задание 9.** Состав основных производственных фондов предприятия по группам, их стоимость на начало года и изменения в течение года следующие (тыс. руб.). Сделать вывод.

Группы основных фондов	На начало года	Уд. вес на начало года, %	Изменения в году: увеличение (+), уменьшение (-)	На конец года	Уд. вес на конец года, %
1. Здания	34153		-		
2. Сооружения	6463		-		
3. Передаточные устройства	3695		+440		
4. Рабочие машины и оборудование	37843		+23500		
5. Силовые машины и оборудование	1845		-530		
6. Измерительные приборы и лабораторное	2398		-810		

оборудование					
7. Вычислительная техника	2125		+750		
8. Транспортные средства	2218		-910		
9. Прочие основные средства	1563		-230		
ВСЕГО					

**Задание 10.** Деятельность предприятия характеризуется следующими данными:

Показатели	За предыдущий год	За текущий год
Объём предоставляемых услуг, млн. руб.	73	93
Прибыль, млн. руб.	11,7	13,2
Среднегодовая сумма оборотных средств, млн. руб.	36,8	38,8

Рассчитайте показатели экономической эффективности использования оборотных средств. Определите абсолютную сумму высвобождённых или дополнительно привлечённых оборотных средств в результате изменения оборачиваемости, а также влияние изменения объёма продаж и среднегодовой суммы оборотных средств на оборачиваемость оборотных фондов. Сделать вывод.

1. Понятие и сущность основных фондов предприятия.
2. Классификация основных фондов по различным признакам?
3. Виды оценок стоимости основных фондов предприятия.
4. Какими признаками должны обладать основные фонды?
5. Какой прием используется при расчете эффективности использования основных фондов?
6. Показатели интегрального использования оборудования
7. Перечислите пути повышения эффективности использования основных фондов

## **Практическая работа № 4. « Расчет и анализ показателей эффективности использования трудовых ресурсов.»**

### **Инструкция к выполнению:**

#### **1. Цель работы:**

Систематизация знаний у студентов в методов расчета производительности труда и бюджета рабочего времени приобретение практических умений, необходимых в профессиональной деятельности менеджера при организации и проведение экономической деятельности.

#### **2. Оборудование:**

Столы и стулья для обучающихся, ПК

#### **3. Алгоритм действий:**

- ✓ Прочитать инструкцию к практической работе
- ✓ Подготовить лист формата А-4 для оформления результатов проведения практической работы. Оформить титульный лист работы:
  - ✓ название работы;
  - ✓ автор: ФИО, группа, название учебного учреждения;
  - ✓ год.
- ✓ Самостоятельно ознакомиться с учебной и нормативной литературой, рекомендованной для выполнения данной работы и приступить к выполнению задания.
- ✓ Время на выполнение задания – 90 минут
- ✓ Предоставить результат выполненной работы и ответы на контрольные вопросы

#### **4. Задание:**

Используя А. И. Гомола, В.Е. Кириллов ,У. Экономика для профессий и специальностей социально – экономического профиля, укажите область применения и приведите примеры расчета показателей производительности труда разными методами:

- ✓ Трудовым;
- ✓ Натуральным;
- ✓ Условно-натуральным;
- ✓ Стоимостным.

На основании показателей приведенных в таблице выполните следующие задания:

- A. Рассчитайте все известные вам показатели производительности труда.
- B. Определите численность персонала по категориям.
- C. Какая численность производственных рабочих потребовалась указанного в таблице п.3 объема производства при эффективном фонде бюджета рабочего времени одного рабочего 1680 часов в год.
- D. Рассчитайте бюджет рабочего времени предприятия по рабочему календарю 2014 года, при 5-ти дневной рабочей недели (40 часов)

<b>№ п/п</b>	<b>Показатель</b>	<b>Значение</b>
--------------	-------------------	-----------------

1.	Численность ППП, человек	100
2.	Структура ППП по категориям, % рабочие, в том числе	70
	✓ Производственные;	60
	✓ Служащие;	5
	✓ Специалисты;	10
	✓ Руководители;	10
	✓ Прочие.	5
3.	Объем произведенной продукции, штук в год	300
4.	Цена единицы, тыс. рублей за штуку	90
5.	Трудоемкость изготовления единицы продукции по норме, нормо-часов	400
6.	Отработано производственными рабочими:	
	✓ Тys. человеко-часов	100
	✓ Тys. человеко-дней	12,8
7.	Отработано персоналом предприятия	
	✓ Тys. человеко-часов	167
	✓ Тys. человеко-дней	22

### 5. Контрольные вопросы:

- A. Что понимается под производительностью труда?
- B. Перечислите показатели, которые используются при расчете бюджета рабочего времени?
- C. Дайте определения методам расчета производительности труда.

## Практическая работа № 5 «Анализ товарного оборота в целом и под влиянием факторов. Составление выводов и предложений по результатам проведенного анализа»

### Инструкция к выполнению:

#### 1. Цель работы:

Систематизация знаний у студентов по расчету розничного товарооборота и приобретение практических навыков и опыта расчета розничных и оптовых цен, необходимых в профессиональной деятельности.

#### 2. Оборудование:

Стол и стулья для обучающихся, ПК

#### 3. Алгоритм действий:

- Прочитать инструкцию к практической работе
- Подготовить лист формата А-4 для оформления результатов проведения практической работы. Оформить титульный лист работы:
- название работы;
- автор: ФИО, группа, название учебного учреждения;
- год.

- Самостоятельно ознакомиться с учебной и нормативной литературой, рекомендованной для выполнения данной работы и приступить к выполнению задания.
- Время на выполнение задания – 45 минут
- Предоставить результат выполненной работы и ответы на контрольные вопросы

Для расчета применяют специальные формулы и методики, от простых до продвинутых. Небольшому розничному магазину не стоит углубляться в математику, можно ограничиться упрощенными способами. Самая простая формула, которую с успехом можно использовать, выглядит так:

$$\text{Товарооборот} = \text{количество товара} \times \text{цена товара}$$

Пример. За календарный месяц было реализовано 100 упаковок туалетной бумаги. Стоимость одной упаковки - 100 рублей. В этом случае товарооборот туалетной бумаги будет равен:

$$100 \times 100 = 10\,000 \text{ рублей}$$

В точности также рассчитывается товарооборот по все позициям розничного магазина. Общий товарооборот розничного магазина равен сумме товарооборотов всех товаров:

$$\text{Суммарный товарооборот} = \text{ТО1} + \text{ТО2} + \text{ТО3} + \dots + \text{ТОn}$$

Куда более интересен другой показатель, характеризующий динамику товарооборота. Условно назовем его динамическим коэффициентом товарооборота. Он дает возможность сравнить показатели за разные промежутки времени. Объясним на примере.

В мае месяце товарооборот розничного магазина составил 100 тысяч рублей, а в июне он вырос до 120 тысяч. Коэффициент рассчитывается по формуле:

$$K = (\text{ТО1} \times 100) / \text{ТО2}$$

где:

- K - коэффициент динамики товарооборота;
- ТО1 - товарооборот текущего отчетного периода;
- ТО2 - товарооборот отчетного периода, с которым сравнивается текущий.

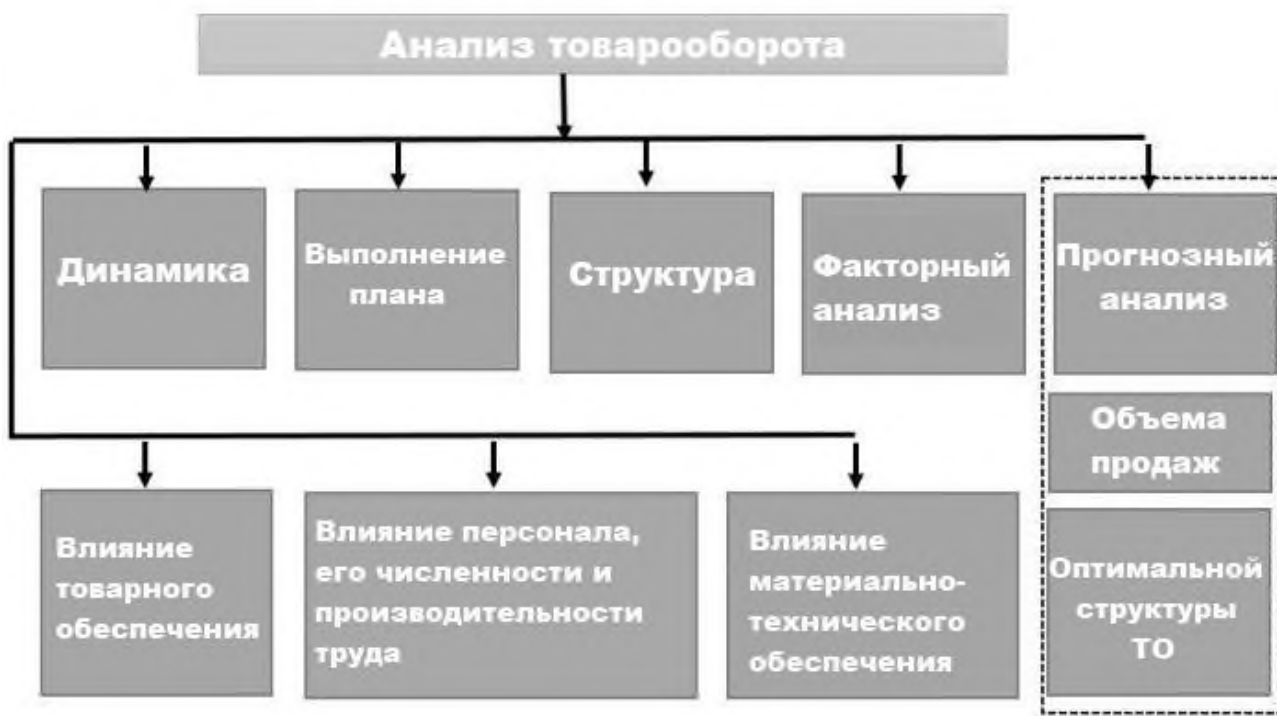
Для нашего случая K равен:

$$K = (120 \times 100) / 100 = 1,2$$

Это значит, что товарооборот магазина в июне вырос в 1,2 раза по сравнению с маем.

Этой формулой можно пользоваться при одном условии: закупочные и розничные цены сравниваемых отчетных периодов должны быть одинаковыми. То есть, это работает

только на небольших отрезках времени - неделях, максимум месяцах. На более длинных дистанциях цены нестабильны, поэтому используют поправочные коэффициенты. Обычно они рассчитываются как отношение цен отчетного и базового периодов. Затем в формуле расчета коэффициента динамики товарооборота показатель ТО1 умножается на поправочный коэффициент, учитывающий колебания цен.



Показатель дает массу полезной информации о состоянии бизнеса. Вот что можно узнать, если его проанализировать:

- динамику развития магазина. Сравнивая показатели товарооборота за различные периоды времени мы видим, растет бизнес или наоборот, переживает падение;
- зависимость между выручкой и проведением различных маркетинговых и рекламных мероприятий;
- влияние на бизнес таких факторов, как сезонность, события на мировых рынках, колебания курса валют и так далее;
- влияние ассортимента на выручку магазина и выявление позиций, формирующих основной товарооборот;
- соответствие ожидаемых темпов развития реальным;
- зная товарооборот, можно составить план продаж. А самое главное - относительно точно спрогнозировать динамику развития магазина.

А вот что не показывает товарооборот, так это прибыль. Теоретически можно уйти в минус даже при огромных значениях показателя. Поэтому при расчете рентабельности бизнеса следует опираться на другие критерии, такие, как маржинальность, торговая наценка и так далее.

Ручной метод

Подходит магазинам с небольшим товарным ассортиментом. Допустим вы продаете несколько наименований строительных материалов: брус, доска и оцилиндрованное бревно. Никаких продвинутых средств учета не потребуется. Можно ограничиться тетрадкой, ручкой и калькулятором на смартфоне.

Данные для расчетов берутся из следующих источников:

- накладные и счета-фактуры от поставщиков;
- аналитика онлайн-кассы: кассовые отчеты, показатели выручки и прибыли;
- другие документы.

Достоинства ручного товароучета:

- быстро, оперативно. Сделать запись в рабочую тетрадь - дело 1 минуты;
- такой документ можно всегда носить с собой, например, на переговоры с клиентом. Не нужно электричество, интернет и так далее;
- дешево или бесплатно. Тетрадь и авторучка стоят копейки;
- это просто. Покупаете блокнот и ручку и ведете учет. Не нужен ПК, смартфон или ноутбук.

Недостатки:

- доступ к документу имеет один человек. Если руководитель забрал тетрадь с собой, ни у кого больше не будет доступа к информации;
- тетрадь можно забыть, потерять, залить кофе;
- если нужно произвести какие-то расчеты, это тоже придется делать вручную. А значит, возможны ошибки, неточности и расхождения;
- не всем подходит. Как мы уже говорили, такой способ годится при сильно ограниченном ассортименте.

**Задание 1.** С оптовой базы в магазин завезли овощи и фрукты по оптовым закупочным ценам за один килограмм: (решение)

Капуста – 17 рублей \_\_\_\_\_

Морковь – 21 рубль \_\_\_\_\_

Свекла – 16 рублей \_\_\_\_\_

Яблоки – 47 руб. 80 коп. \_\_\_\_\_

Груши - 57 руб. 20 коп. \_\_\_\_\_

Бананы - 36 руб. 40 коп. \_\_\_\_\_

Магазин, для розничной продажи, произвёл наценку на указанный товар в размере 25%.

**Определить:**

1. Установленные магазином розничные цены после наценки.

2. Какими будут розничные цены, если бы магазином была произведена наценка 28%?

Решение: бананы 36руб.40коп. \_\_\_\_\_

капуста – 17 рублей \_\_\_\_\_

морковь – 21 рубль \_\_\_\_\_

свекла – 16 рублей \_\_\_\_\_

яблоки – 47 руб. 80 коп. \_\_\_\_\_



груши - 57 руб. 20 коп. \_\_\_\_\_

3. Рассчитать розничный товарооборот магазина.

**5. Контрольные вопросы:**

- Ценовая политика, понятие ценообразования?
- Методы формирования цены?
- Ценовая стратегия предприятия?

✓ .

**Практическая работа № 6 «Анализ ассортимента реализованных товаров, товарных запасов. Составление выводов по результатам анализа и торгового ассортимента по результатам анализа потребности в товарах»**

**Инструкция к выполнению:**

**1. Цель работы:**

Систематизация знаний у студентов по проведению анализа ассортимента реализованных товаров, и приобретение практических умений, необходимых в профессиональной деятельности.

**2. Оборудование:**

Стол и стулья для обучающихся, ПК

**3. Алгоритм действий:**

- ✓ Прочитать инструкцию к практической работе
- ✓ Подготовить лист формата А-4 для оформления результатов проведения практической работы. Оформить титульный лист работы:
  - ✓ название работы;
  - ✓ автор: ФИО, группа, название учебного учреждения;
  - ✓ год.
- ✓ Самостоятельно ознакомиться с учебной и нормативной литературой, рекомендованной для выполнения данной работы и приступить к выполнению задания.
- ✓ Время на выполнение задания – 90 минут
- ✓ Предоставить результат выполненной работы и ответы на контрольные вопросы

## **ABC-анализ: цели и принцип действия**

В основе ABC-анализа лежит закон Парето или, как его еще называют, правило 20/80. Согласно данному закону 20% продаваемых товаров приносят 80% дохода, а 20% ресурсов предприятия дают 80% всего оборота.

Благодаря ABC-анализу можно понять, какими ресурсами лучше запастись впрок, а какие стоит приобретать непосредственно в момент необходимости, количество каких товаров следует увеличить, а количество каких — уменьшить, на каких поставщиков стоит полагаться, а на каких лучше не надеяться. Иными словами, с его помощью можно вычислить наиболее/наименее прибыльные товары, наиболее/наименее перспективных поставщиков, наиболее/наименее выгодные запасы и т. д.

В процессе анализа исследуемые товары/ресурсы делят на 3 группы (реже на 4-5).

- **Группа А.** Сюда относят именно те 20% товаров/ресурсов, которые и приносят 80% дохода/дают 80% оборота.
- **Группа В.** Сюда включают 30% товаров/ресурсов, приносящих 15% дохода/дают 15% оборота.
- **Группа С.** В нее включают оставшиеся 50% товаров/ресурсов, приносящих около 5% дохода/ дающих около 5% оборота.

Любую группу товаров (сырья, комплектующих и т. д.) можно исследовать по одному признаку, а можно по нескольким. Главное делать все постепенно. Например, если нужно исследовать товары, то вначале их можно ранжировать по доходности, а затем — по прибыльности. В таком случае вместо трех групп получится уже девять: АА, АВ, АС, ВА, ВВ, ВС, СА, СВ, СС. Далее, если предприятие способно справиться с большим объемом информации, можно сортировать товары еще и по оборачиваемости и, таким образом, разбить их на 27 групп

## **Порядок проведения анализа ассортимента продукции**

ABC-анализ ассортимента проводится в несколько этапов. Рассмотрим последовательность его проведения на конкретном примере.

Вначале необходимо определить объект, который планируется анализировать и параметр, по которому его следует изучать. Чаще всего объектами ABC-анализа становятся ресурсы, поставщики, запасы, отдельные товары и товарные группы. Их изучают на предмет прибыльности, доходности, оборачиваемости, продаваемости и т. д.

### **Разбор ABC анализа ассортимента на примере.**

*Допустим нам нужно исследовать товарный ассортимент торгового предприятия на предмет доходности. Товарная группа — спагетти от различных производителей.*

Дальше делается выборка: напротив каждого объекта проставляется значение параметра и рассчитывается доля анализируемого параметра отдельно по каждому объекту.

*Годовой объем продаж в рублях рассчитываем как произведение стоимости 1-й упаковки продукции и годового объема продаж в количественном выражении.*

**Таблица 1. ABC Анализ ассортимента. Пример 1**

Товар	Стоимость 1 упаковки, руб.	Годовой объем продаж, шт.	Годовой объем продаж (доход), тыс. руб.	Годовой объем продаж, %
Спагетти №1	130	1500	195	1,3
Спагетти №2	150	4600	690	4,7
Спагетти №3	270	1000	270	1,8
Спагетти №4	164	1500	246	1,7
Спагетти №5	200	6000	1 200	8,1
Спагетти №6	194	28000	5432	36,7
Спагетти №7	235	24000	5640	38,1
Спагетти №8	350	200	70	0,5

Спагетти №9	215	4000	860	5,8
Спагетти №10	290	700	203	1,4
Итого		<b>71 500</b>	<b>14 806</b>	<b>100,0</b>

Следующим этапом производится ранжирование — распределение исследуемых объектов в порядке убывания и рассчитывается доля анализируемого параметра нарастающим итогом. *Годовой объем продаж нарастающим итогом рассчитываем как сумму вычисляемого параметра и всех предыдущих.*

**Таблица 2. ABC Анализ ассортимента. Пример 1**

Товар	Годовой объем продаж, шт.	Годовой объем продаж, тыс. руб.	Годовой объем продаж, %	Годовой объем продаж нарастающим итогом, %
Спагетти №7	24000	5640	38,1	38,1
Спагетти №6	28000	5432	36,7	74,8
Спагетти №5	6000	1 200	8,1	82,9

Спагетти №9	4000	860	5,8	88,7
Спагетти №2	4600	690	4,7	93,3
Спагетти №3	1000	270	1,8	95,1
Спагетти №4	1500	246	1,7	96,8
Спагетти №1	1500	195	1,3	98,1
Спагетти №10	700	203	1,4	99,5
Спагетти №8	200	70	0,5	100,0
<b>Итого</b>	<b>71 500</b>	<b>14 806</b>	<b>100</b>	

Наконец, объекты разбиваются на 3 группы: А, В и С.

К группе А относим 20% товаров приносящих около 75% дохода. К группе В — 30% товаров, приносящих около 20% дохода. К группе С — 50% товаров, приносящих чуть больше 5% дохода.

**Таблица 3. ABC Анализ ассортимента. Пример 1**

Категория	Разновидность товара	Количественная доля	Стоимостная доля
A	№7, №6	20	74,8
B	№5, №9, №2	30	18,6
C	№3, №4, №1, №10, №8	50	6,7

По окончании анализа делаются выводы и принимаются меры.

*В нашем примере в категорию A вошли спагетти от производителей №7 и №6.*

*Следовательно, спагетти этих торговых марок следует закупать в наибольшем количестве.*

*От закупки спагетти, вошедших в группу C, с одной стороны, можно вообще отказаться, так как доход от них минимален. С другой стороны, покупателям зачастую важно иметь выбор, а потому оптимальный вариант все же закупать спагетти этих марок, но в минимально-допустимом количестве.*

**Рассмотрим еще один пример.**

1. Рассчитываем годовой объем продаж и вычисляем долю прибыли каждого товара.

**Таблица 4. ABC Анализ Ассортимента. Пример 2.**

Товар	Стоимость 1 литра, руб.	Годовой объем продаж, шт.	Годовой объем продаж (доход), тыс. руб.	Годовой объем продаж, %
Молоко свежее	65	5500	357 500	42

Молоко топленое	80	745	59 600	7
Фруктовый молочный коктейль	95	179	17 005	2
Кефир	90	2743	236 870	29
Ряженка	100	340	34 000	4
Сливки	130	196	25 480	3
Йогурт	115	592	68 080	8
Сыворотка	45	567	25 515	3
Закваска молочная	130	65	8 450	1
Айран	120	71	8 520	1

Итого		10 998	841 020	100
-------	--	--------	---------	-----

2. Рассчитываем годовой объем продаж нарастющим итогом.

**Таблица 5. ABC Анализ Ассортимента. Пример 2.**

Товар	Годовой объем продаж, шт.	Годовой объем продаж, тыс.руб	Годовой объем продаж,%	Годовой объем продаж нарастющим итогом,%
Молоко свежее	5 000	375 500	42	42
Кефир	2743	236 870	29	71
Йогурт	592	68 080	8	79
Молоко топленое	745	59 600	7	86
Ряженка	340	34 000	4	90
Сливки	196	25 480	3	93



Сыворотка	567	25 515	3	96
Фруктовый молочный коктейль	179	17 005	2	98
Закваска молочная	65	8 450	1	99
Айран	71	8 520	1	100
Итого	<b>10 998</b>	<b>841 020</b>	<b>100</b>	

3. Разбиваем товары на 3 категории. В этом раз группе А относим 20% товаров приносящих около 70% дохода. К группе В — 30% товаров, приносящих около 20% дохода. К группе С — 50% товаров, приносящих 10% дохода.

**Таблица 6. ABC Анализ Ассортимента. Пример 2.**

Категория	Разновидность товара	Количественная доля	Стоимостная доля
А	№1, №4	20	71
В	№2, №5, №7	30	19

С	№3, №6, №8, №9, №10	50	10
---	---------------------	----	----

Из анализа становится понятно, что наибольшую прибыль приносят свежее молоко и кефир. В группу В попали топленое молоко, ряженка и йогурт. А все остальные товары приносят лишь 10% дохода.

А.

**Практическая работа №7 . Расчет торговой наценки исходя из данных о расходах, цене приобретения, системы налогообложения и ценовой политики и стратегии. Расчет цены реализации товара. Расчет средней цены реализованных товаров. Расчет торговой скидки к цене»**

**Инструкция к выполнению:**

**1. Цель работы:**

Систематизация знаний у студентов по видам затрат производства и определению цены товара, приобретение практических умений, в расчете показателей затрат необходимых в профессиональной деятельности .

**2. Оборудование:**

Стол и стулья для обучающихся, ПК

**3. Алгоритм действий:**

- ✓ Прочитать инструкцию к практической работе
- ✓ Подготовить лист формата А-4 для оформления результатов проведения практической работы. Оформить титульный лист работы:
- ✓ название работы;
- ✓ автор: ФИО, группа, название учебного учреждения;
- ✓ год.
- ✓ Самостоятельно ознакомиться с учебной и нормативной литературой, рекомендованной для выполнения данной работы и приступить к выполнению задания.
- ✓ Время на выполнение задания – 45 минут
- ✓ Предоставить результат выполненной работы и ответы на контрольные вопросы

**Задание № 1.**

Составьте смету затрат на производство и реализацию продукции на основе данных приведенных в таблице:

Элемент затрат	Производство тыс. руб.	Управление тыс. руб.	Реализация тыс. руб.	Всего, тыс. руб
----------------	---------------------------	-------------------------	-------------------------	--------------------

Сырье и материалы	20340	-	-	-
Заработная плата	25500	12500	6250	
Аренда помещений	5400	1900	1400	
Услуги сторонних организаций	700	2500	550	
Реклама	-	-	5700	
Амортизация	4200	1000	1500	
Канцелярские расходы	200	450	100	
Прочие	2700	1800	1200	
Итого:				

### Задание № 2.

Расписать группы затрат по статьям калькуляции

<i>Статьи калькуляции</i>	<i>Себестоимость руб.</i>	
	<i>До внедрения мероприятия</i>	<i>После внедрения мероприятия</i>
1. Сырье и основные материалы с учетом транспортно-заготовительных услуг	20,16	16,8
2. Покупные комплектующие изделия	-	-
3. Возвратные отходы (вычитаются)	0,09	0,045
4. Топливо и энергия на технологические цели	-	-
5. Основная з/п производственных рабочих	29500	27500
6. Дополнительная з/п производственных рабочих	3500	2500
7. Взносы работодателей	860	680
8. Расходы на подготовку и освоение производства	-	-
9. Общепроизводственные расходы	1800	1650
10. Управленческие расходы	25000	
11. Прочие производственные затраты	80	100
Итого производственная себестоимость:		

### Задание № 3.

Расчитать косвенные затраты на производство и реализацию продукции. Составить смету затрат.

<b>Смета затрат на производство и реализацию продукции</b>		
№пп	Показатели	Сумма
1.	Материальные затраты	6 741 000
1.1.	сырье и материалы	6 741 000
1.2.	природное сырье	0
1.3.	топливо	0
1.4.	Электроэнергия	0
2.	Затраты на оплату труда	390 000
3.	Отчисления на социальные нужды	197 340
4.	Амортизация основных фондов	680
5.	Прочие затраты	700 000
6.	Итого затрат на производство	8 029 020
7.	Затраты, списываемые на непроизводственные счета	0
8.	Прирост остатков по сч.97	6 725
9.	Прирост остатков НЗП	-337 000
10.	Планируемая производственная себестоимость	8 359 295
11.	Коммерческие расходы	0
12.	Полная плановая себестоимость выпуска продукции	8 359 295
13.	Планир. ст-ть выпуска продукции в ценах пп-я-изготовителя	9 195 295
14.	остатки ГП на начало периода	0
15.	остатки ГП на конец периода	0
16.	Планируемая выручка от продаж	9 195 295
17.	Планируемая прибыль от продаж	1 116 203
<b>Итого:</b>		

Пояснения к таблице.

Пункт 1 рассчитывается на планируемую номенклатуру и ассортимент изделий (работ, услуг) на основе норм расхода сырья и материалов, а также заготовительной себестоимости продукции.

Пункт 2 рассчитывается на основе планируемой численности персонала по его группам (категориям) и средней заработной плате каждой группы.

Пункт 3 рассчитывается на основе планируемого ФОТ (фонда оплаты труда) и утвержденных нормативов отчислений (ставок единого социального налога)

Пункт 4 рассчитывается на основе предполагаемого движения объектов основных средств, действующих норм амортизации, с учетом принятого коммерческой организацией способа ее начисления. Пункт 5 планируется в разрезе отдельных видов расходов на основе данных за предыдущие периоды и с учетом предполагаемых изменений.

Пункт 8 сметы может предусматривать увеличение или уменьшение остатков по счету 97 «Расходы будущих периодов». Увеличение данного показателя означает соответствующее уменьшение общей себестоимости.

Пункт 17. Планируемая выручка отличается от стоимости продаж (Так, например, можно продать уже имеющуюся продукцию, произведенную в прошлых периодах).

Правила расчета показателя «Затраты на 1 рубль стоимости продукции будут рассмотрены в следующем параграфе.

Смета себестоимости продаж – важный раздел финансового плана организации. С помощью сметы определяется:

- ✓ плановая сумма затрат на производство;
- ✓ планируемый объем продаж;
- ✓ планируемая себестоимость продаж;
- ✓ планируемая прибыль от продаж.

Смета составляется в разрезе экономических элементов. Состав ее определяется Главой 25 НК РФ (для целей налогового учета), ПБУ 10/99, а также положением № 661 (1996 год). Эти документы также содержат детальный состав расходов по каждому элементу.

- А. Сделайте расчет косвенных затрат на производство и реализацию продукции.  
 В. По данным таблице рассчитайте строку «итого»

**Задание № 4. Рассчитать себестоимость продукции**

1. :

. В таблице приведены данные для расчётов:

№ п/п	Показатели	Количество единиц (штук)	Цена единицы (руб.)	Общая стоимость материалов (руб.)
1.	Остаток материалов на начало отчётного месяца	100	200	?
2.	Поступление материалов за отчётный месяц:			
	первая поставка	200	200	?
	вторая поставка	150	160	?
	третья поставка	100	250	?
	четвёртая поставка	50	300	?
3.	Итого поступило материалов	?	*	?
4.	Всего материалов за отчётный месяц (остаток и поступление)	?	*	?
5.	Израсходовано материалов всего	550	*	*
6.	Остаток материалов	50	*	*

**Определить:** 1. Общую стоимость материалов и записать в таблицу.

2. Произвести оценку запасов материальных ресурсов, стоимость списания и остатка материалов, используя четыре варианта расчётов: по себестоимости каждой единицы; по средней себестоимости; по методу ФИФО; по методу ЛИФО. Данные записать в таблицу.

*По себестоимости каждой единицы* .....

*По средней себестоимости единицы*.....

.....

В рознице торговая наценка равна разнице между ценой, которую продавец заплатил за товар оптовику (дилеру), и ценой, по которой он продает товар розничным клиентом.

У производителя свитер стоит 800 рублей, и если магазин продает свитер по 1200 рублей своим розничным клиентам, то значит, наценка была 400 рублей. Адекватна ли она, решает сам продавец, а покупатели подтверждают (или нет) рублем.

Розничный продавец рассчитывает наценку таким образом, чтобы она покрыла расходы, которые связаны с реализацией товаров. А это прямые и косвенные налоги, заработная плата, аренда и т.д.

Маржу и наценку часто путают, и при расчете считают, что они должны совпадать. Однако разница существенная:

маржа равна разнице между ценой продажи розничному потребителю и себестоимостью товара, рассчитывается уже после продажи товара;

наценка - это добавка к цене продаваемого товара, призванная покрыть расходы; которая делается в самом начале, перед выставлением товара на витрину магазина. То есть при расчете маржи мы имеем дело с состоявшейся продажей, при расчете наценки - нет, только с предполагаемой. В итоге размер наценки мы можем снижать впоследствии, делая скидки.

Факторы, влияющие на уровень наценки Как определить такую торговую наценку, чтобы товар купили? На это влияет множество факторов. Уровень цен у конкурентных магазинов. Если вы торгуете товаром, который продается в других магазинах, это неплохо. Это гарантия того, что при адекватной наценке вы найдете своего покупателя, свою нишу. Важно при этом оптимизировать издержки так, чтобы они вписались в уровень принятых наценок, оставляя магазину достаточно прибыли для покрытия расходов. Ассортимент.

Если магазин имеет узкий ассортимент, то есть сложность в формировании наценки. Предполагается, что монопродуктовый магазин будет иметь постоянный небольшой поток посетителей, которые приходят сюда именно из-за невысоких цен. Если магазин имеет широкий ассортимент, то магазин может на часть товаров делать высокую наценку, на другую часть - более низкую, чтобы привлекать клиентов. Уникальность товара. Если продавец продает уникальный товар, то теоретически может поставить даже самую высокую наценку, так как покупатель не сможет уйти в другой магазин. Однако фактически необходимо оглядываться на цены товаров-заменителей, на платежеспособность потенциальной целевой аудитории, на то, готова ли аудитория в принципе делать такие покупки. Например, вы начинаете первым продавать электрочехлы (обогревающие чехлы) на диваны в своем городе. Теоретически, вы можете установить любую наценку. Однако фактически электрочехол не является товаром первой необходимости и будет полезен только для жителей многоэтажных домов в доотопительный период. Поэтому люди будут прикидывать: готовы ли они потратить средства на покупку электрочехла? Или же лучше приобрести дополнительный обогреватель и поставить его возле дивана при просмотре любых телепередач?

Таким образом, вы должны поставить разумную торговую наценку, чтобы не отпугнуть потенциального клиента. Расположение торговой точки. Проходимость магазина влияет на возможный уровень наценки. Если в магазине больше количество покупателей, то оборот будет выше. Следовательно, выручка будет даже при невысокой наценке. Магазин, расположенный вдалеке от клиентских потоков будет вынужден поставить наценку выше, так как издержки будут возложены на плечи небольшого числа клиентов.

Возможность установки наценки, которая окупит издержки, на высокое количество товаров. Есть перечень продукции, на которую государство устанавливает предельные цены, чтобы у продавцов не было возможности сделать высокую наценку. Например, к товарам с предельно допустимыми розничными ценами относятся детское питание, ряд медицинских изделий, некоторые продукты питания (сахар, соль, хлеб, масло подсолнечное и т.д.).

Какую наценку делать на товар, чтобы не работать в убыток Чтобы не работать в убыток, при торговой наценке на товар рассчитываются все издержки, которые связаны с покупкой товаров. Например, доставка до магазина, аренда склада, маркетинговые расходы, заработная плата продавцам. После этого добавляется НДС, если магазин его платит. В итоге к окончательной наценке добавляется предполагаемая прибыль.

Ее рассчитывают таким образом, чтобы цены на товары не отпугнули покупателя, были на уровне тех, что предлагают конкуренты. Для этого владельцы магазинов изучают рынок, проводят исследования (и экспериментируют) или же просто доверяют своей интуиции.

Способы установления наценки В России нет официальных распоряжений, каким образом магазинам необходимо устанавливать наценку. Однако ряд предприятий до сих

пор руководствуются письмом от Роскомторга от 1996 года, в котором содержатся рекомендации по вариантам расчета торговой наценки (пункт 12.1.3).

Традиционно сложились такие способы установления наценки:

- единый процент от товарооборота;
- ассортимент; “дорогие” и “дешевые товары”;
- исходя из остатков.

Единый процент Этот вариант, согласно методическим рекомендациям, используют, если товар достаточно однородный. То есть затраты на продажи каждого товара примерно одинаковые, нет ограничений в наценке.

В этом случае расчет делается с оглядкой на валовый товарооборот (общая сумма выручки), а сама надбавка начисляется по формуле

$$ТН = ТНП : (100 + ТНП),$$

где :

ТН - торговая наценка,

ТНП – торговая надбавка в процентах.

Разная надбавка на товарные группы ассортимента Способ подходит, если в магазине продаются товары, на которые не может быть в принципе одинаковой наценки. Товар разбивается на группы. Надбавка считается на каждую группу товаров по отдельности. Деление товаров на дорогие и дешевые Если ассортимент по виду товаров достаточно однородный, то в магазине обычно представлены товары одного вида, но разных ценовых категорий. Известных и неизвестных брендов. В этом случае на товары популярных, раскрученных, брендов, назначается высокая цена. При этом на товары попаме брендов наценка будет намного ниже. По остатку Вариант для магазинов, которые уже успешно работают. Такой расчет торговой наценки делает бухгалтер, который использует сведения о валовом доходе компании и наценке товара, который остался в магазине в конце отчетного периода. Делается вывод о достаточном (или недостаточном) размере валового дохода, ведется учет реализованной надбавки по товарным группам и делается вывод об изменениях наценки. Средние показатели в каждом сегменте бизнеса Расчет наценки предполагает, что владелец магазина разбирается в средних показателях в каждом ценовом сегменте. Однако фактически при наценке существует значительный разброс процентов. Одежда и обувь предполагает надбавку от 30 до 100%. Косметика - от 15 до 70%. Надбавка на бижутерию может достигать 300% (если стоимость украшений невысока). На товары для дома - до 50%. На электронику - 5-25% (в зависимости от цен и города). На мебель - до 40%. Расчет наценки за услугу: как проводить Если магазин предлагает услуги, а не только продает товары, то нередко возникают проблемы с расчетом наценки. В этом случае все вычисляется, исходя из критериев: затраты по времени (из расчета, что день предпринимателя должен стоить от 2000 рублей); рыночные цены на услуги (стоимость тех же услуг у конкурентов); целевая аудитория (сколько готовы платить люди за это качество услуг, насколько обеспечены клиенты); дополнительные преимущества перед конкурентами (опыт, качество услуг, скорость, отсутствие ошибок, гарантия качества).

Формула расчета наценки на товар Наценка вычисляется и использованием формулы:

$$ТН = \text{себестоимость товара} * \%Н, \text{ где } Н - \text{наценка.}$$

То есть предполагается, что процент наценки планируется заранее. Однако фактически в процессе продаж торговая наценка может измениться, если магазин будет делать скидки или продавать товар по картам лояльности. В этом случае итоговую наценку вычисляют уже после продаже товара, при анализе выручки.

Применяется формула:

$$ТН = В - С,$$

Где:

В - выручка,

С - себестоимость товара.

Выводы Таким образом, определить торговую наценку можно с помощью простых формул. Однако до этого необходимо понять оптимальный процент торговой наценки. Он же устанавливается самим предпринимателем, исходя из различных факторов - с оглядкой на конкурентов, после анализа эластичности спроса, желаемой прибыли с продажи партии товаров и т.д. Самое сложное при установке наценки - определить реакцию клиентов на ценовые изменения, чтобы сделать корректировку цены на определенные позиции. В этом поможет товароучетная программа "Бизнес.Ру", которая позволяет в режиме реального времени учитывать продажи конкретных групп товаров. Таким образом, с помощью отслеживания спроса при изменении наценки можно определить оптимальную стратегию и увеличить выручку, прибыль фирмы.

## 2. Контрольные вопросы:

- Что понимается под себестоимостью продукции?
- Что означает фактическая себестоимость?
- Что понимается под чистой прибылью?
- Что понимается под торговой наценкой ?

## Практическая работа № 8 Расчет показателей безубыточной торговли Инструкция к выполнению:

### 1.Цель работы:

Систематизация знаний у студентов по показателям качества продукции, и приобретение практических умений, в расчете показателей затрат необходимых в профессиональной деятельности менеджера при организации и проведение экономической деятельности при совершении торговых операций.

### 1. Оборудование:

Столы и стулья для обучающихся, ПК

### 2. Алгоритм действий:

- Прочитать инструкцию к практической работе
- Подготовить лист формата А-4 для оформления результатов проведения практической работы. Оформить титульный лист работы:
  - название работы;
  - автор: ФИО, группа, название учебного учреждения;
  - год.
- Самостоятельно ознакомиться с учебной и нормативной литературой, рекомендованной для выполнения данной работы и приступить к выполнению задания.
- Время на выполнение задания – 90 минут
- Предоставить результат выполненной работы и ответы на контрольные вопросы

### ***Что такое точка безубыточности и для чего её рассчитывать***

Точка безубыточности — минимальная выручка, при которой бизнес полностью покрывает свои расходы.



Если компания достигла точки безубыточности — значит, она отработала «в ноль» и её доходы равны расходам. Всё, что она заработает сверх этой точки, станет её прибылью.

По-другому точку безубыточности могут называть порогом или точкой рентабельности, критической точкой продаж, безубыточным объёмом производства, точкой нулевой прибыли или ценой безубыточности.

Компании могут использовать эти показатели:

- чтобы определить минимальный объём продаж — сколько товаров или услуг нужно произвести и продать, чтобы не уйти в убыток;
- чтобы определить оптимальную цену товаров и услуг;
- чтобы определить, когда окупится проект — когда полученные доходы станут больше расходов;
- чтобы проанализировать финансовое состояние бизнеса — отследить, как меняется точка безубыточности, и принять меры, чтобы достичь её быстрее. Например, оптимизировать затраты или повысить цены на товары и услуги.

Также расчёт точки безубыточности могут запросить внешние эксперты — например, инвесторы или кредиторы. По ней они оценивают эффективность работы компании. Чем дальше фактические показатели бизнеса «оторвались» от точки безубыточности, тем бизнес стабильнее и платёжеспособнее.

#### ***Какие показатели нужны для расчёта точки безубыточности***

Для расчёта точки безубыточности понадобятся значения:

- выручки;
- постоянных затрат;
- переменных затрат;
- цены единицы товара или услуги.

Выручка — все деньги, которые бизнес заработал от продажи своих товаров или услуг. Чтобы её рассчитать, нужно цену товаров или услуг умножить на объём продаж.

Постоянные затраты — затраты на производство, которые не зависят от объёма товаров или услуг. Это, например, зарплаты сотрудникам, налоги, стоимость аренды, кредиты, коммунальные платежи.

Переменные затраты — затраты производства, которые напрямую зависят от объёма товаров или услуг. Это, например, расходы на покупку сырья и материалов, доставку, транспортные расходы, консультационные услуги. Чем больше объём производства или продаж, тем больше переменные затраты.

#### ***Формулы для расчёта точки безубыточности***

Точку безубыточности рассчитывают в денежных единицах или в натуральном выражении — например, в количестве товаров или услуг: штуках, килограммах, количестве сделок и так далее.

Точку безубыточности в натуральном выражении рассчитывают компании, которые продают один товар или услугу. По этому показателю они понимают, сколько товаров и услуг нужно продать, чтобы покрыть все затраты. Вот формула для расчёта:

Точка безубыточности (в натуральном выражении) = Постоянные затраты / (Цена единицы товара или услуги – Переменные затраты на единицу товара или услуги)

Точку безубыточности в денежном выражении рассчитывают, если бизнес производит или продаёт несколько товаров и услуг. По этому показателю понимают, товары и услуги на какую сумму нужно продать, чтобы покрыть все затраты. Вот формула:

Точка безубыточности (в денежном выражении) =  $\frac{\text{Постоянные затраты}}{\text{Выручка} - \text{Переменные затраты}} \times \text{Выручка}$

В следующих разделах показываем на примерах, как рассчитать точку безубыточности в натуральном выражении и в деньгах.

### **Пример расчёта точки безубыточности в натуральном выражении**

Предположим, индивидуальный предприниматель продаёт рюкзаки ручной работы.

Рассчитаем для его бизнеса точку безубыточности — сколько рюкзаков нужно продать, чтобы покрыть постоянные и переменные затраты на их производство.

Цена одного рюкзака	7000 рублей
Стоимость материалов на один рюкзак	3000 рублей
Стоимость доставки одного рюкзака	300 рублей
Коммунальные услуги и связь, в месяц	5000 рублей
Реклама в соцсетях, в месяц	3000 рублей

- **Рассчитаем постоянные затраты.** К ним относятся коммунальные услуги, связь и реклама в соцсетях: 5000 рублей + 3000 рублей = 8000 рублей.
- **Рассчитаем переменные затраты на единицу товара.** К ним относятся стоимость материалов и стоимость доставки: 3000 рублей + 300 рублей = 3300 рублей.
- **Рассчитаем точку безубыточности в натуральном выражении.** Точка безубыточности =  $\frac{\text{Постоянные затраты}}{\text{Цена единицы товара} - \text{Переменные затраты на единицу товара}} = \frac{8000 \text{ рублей}}{(7000 \text{ рублей} - 3300 \text{ рублей})} = 2,1$ .

Если округлить, предпринимателю нужно шить и продавать два рюкзака в месяц, чтобы покрыть постоянные и переменные расходы, — в этом случае его прибыль будет равна нулю. Если у него купят больше двух рюкзаков, он начнёт получать прибыль.

### **Пример расчёта точки безубыточности в денежных единицах**

Предположим, что предприниматель шьёт и продаёт не только рюкзаки, но и сумки.

В этом случае нет смысла рассчитывать точку безубыточности для каждого товара в отдельности.

Рассчитаем точку безубыточности в денежном выражении — на какую сумму предпринимателю нужно продать сумки и рюкзаки, чтобы покрыть все затраты на их пошив.

	Один рюкзак	Одна сумка
Цена	7000 рублей	9000 рублей
Прогнозный объём продаж	7	5
Стоимость материалов	3000 рублей	4000 рублей
Стоимость доставки	300 рублей	300 рублей

Затраты на коммунальные услуги, связь и рекламу в соцсетях не изменились. Прогнозный объём продаж нужно знать, чтобы понять, какой будет общая выручка и общие переменные затраты.

- **Рассчитаем общую выручку.** Для этого умножим цену товаров на их прогнозный объём продаж:  $(7000 \text{ рублей} \times 7) + (9000 \text{ рублей} \times 5) = 94\,000 \text{ рублей}$ .
- **Рассчитаем постоянные затраты.** К ним относятся коммунальные услуги, связь и реклама в соцсетях: 5000 рублей + 3000 рублей = 8000 рублей.

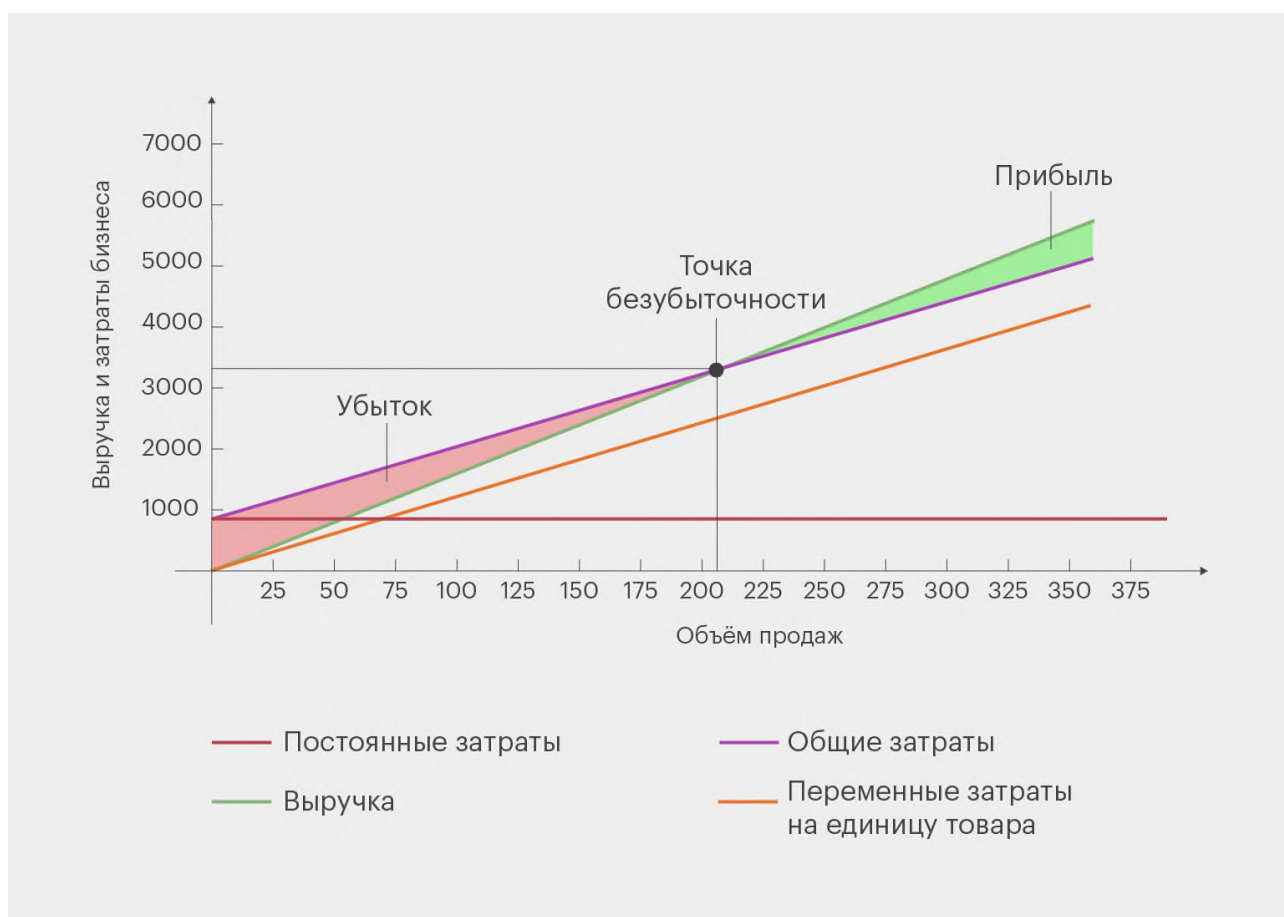
- **Рассчитаем переменные затраты для всего объёма продаж.** К ним относятся стоимость материалов и стоимость доставки, умноженные на прогнозный объём продаж:  $(3000 \text{ рублей} + 300 \text{ рублей}) \times 7 + (4000 \text{ рублей} + 300 \text{ рублей}) \times 5 = 23\,100 \text{ рублей} + 21\,500 \text{ рублей} = 44\,600 \text{ рублей}$ .
- **Рассчитаем точку безубыточности в денежном выражении.** Точка безубыточности (в деньгах) =  $\frac{\text{Постоянные затраты}}{\text{Выручка} - \text{Переменные затраты}} \times \text{Выручка} = \frac{8000 \text{ рублей}}{(94\,000 \text{ рублей} - 44\,600 \text{ рублей})} \times 94\,000 \text{ рублей} = 15\,223 \text{ рубля}$ .

Таким образом, предпринимателю нужно продать сумок и рюкзаков на 15 223 рубля, чтобы покрыть все затраты. Сумма, которую он получит сверх этого, станет его прибылью.

### **График точки безубыточности**

Для наглядности можно визуализировать точку безубыточности с помощью графика.

Для этого по вертикальной оси отмечают выручку и затраты бизнеса в денежном выражении. По горизонтальной — объём продаж в натуральном выражении или в деньгах, в зависимости от того, какую точку безубыточности нужно показать.



### **График точки безубыточности**

Точка безубыточности — пересечение линий общих расходов и выручки. Область, которая образуется до этой точки (красная на графике), считается областью убытка. Область после точки (зелёная на графике) — областью прибыли.

### **Главное о точке безубыточности**

- Точка безубыточности — размер выручки, при котором бизнес работает «в ноль»: его доходы равны расходам. Всё, что бизнес зарабатывает сверх значения в точке безубыточности, становится его прибылью.

- Для расчёта точки безубыточности нужны показатели постоянных и переменных затрат бизнеса, прогнозной выручки, а также стоимость единицы товара или услуги.
- Точку безубыточности рассчитывают в деньгах или в натуральном выражении. В первом случае определяют, на какую сумму нужно продать товары и услуги, чтобы покрыть все затраты. Во втором — сколько товаров и услуг нужно продать, чтобы покрыть все затраты.

**Практическая работа № 9 . «Расчет и анализ показателей экономической эффективности деятельности торгового предприятия. Анализ доходов и расходов торговой организации. Расчет средней наценки. Составление выводов по результатам анализа и разработка мер по повышению эффективности.»**

– ?

**Инструкция к выполнению:**

**1.Цель работы:**

Систематизация знаний у студентов по видам финансового планирования на фирме их сущность, и приобретение практических умений, в расчете финансовых показателей, показателей эффективности деятельности организации необходимых в профессиональной деятельности .

**2.Оборудование:**

Столы и стулья для обучающихся, ПК

**3.Алгоритм действий:**

- Прочитать инструкцию к практической работе
- Подготовить лист формата А-4 для оформления результатов проведения практической работы. Оформить титульный лист работы:
- название работы;
- автор: ФИО, группа, название учебного учреждения;
- год.
- Самостоятельно ознакомиться с учебной и нормативной литературой, рекомендованной для выполнения данной работы и приступить к выполнению задания.

- Время на выполнение задания – 90 минут
- Предоставить результат выполненной работы и ответы на контрольные вопросы

### Система показателей экономической эффективности

К числу дифференцированных показателей общей экономической эффективности производства относятся показатели использования производственных ресурсов:

- показатели использования трудовых ресурсов: темпы роста производительности труда; доля прироста продукции за счет повышения производительности труда; экономия численности работников; зарплатоемкость продукции (зарплатоотдача); трудоемкость продукции, работ, услуг (трудоотдача), относительная экономия трудовых ресурсов и фонда заработной платы и т.д.;
- показатели использования основных фондов: фондоемкость продукции (фондоотдача); относительная экономия основных производственных фондов;
- показатели использования оборотных фондов: оборотная фондоемкость продукции (оборотная фондоотдача); относительная экономия оборотных фондов; материалоемкость продукции (материалоотдача); относительная экономия материальных ресурсов (затрат) и т.д.;
- показатели использования инвестиций: капиталоемкость продукции (капиталоотдача); относительная экономия инвестиций.

К числу обобщающих показателей общей экономической эффективности производства относятся :

1) по стране (региону):

- показатели использования производственных фондов и капитальных вложений (капиталообразующих инвестиций): производство ВВП на 1 руб. среднегодовой стоимости основных производственных фондов; прирост ВВП на 1 руб. производственных капитальных вложений, обусловивших этот прирост; срок окупаемости капитальных вложений - отношение объема капитальных вложений к сумме прироста накоплений, полученных за счет этих капитальных вложений;
- показатели использования материальных затрат: материальные затраты, приходящиеся на 1 руб. ВВП, и т.д.;
- показатели использования трудовых ресурсов: отношение ВВП к численности работников сферы материального производства и т.д.

2) по предприятию:

- величина и темпы роста прибыли;
- величина и темпы изменения затрат на 1 руб. товарной (реализованной) продукции;
- рентабельность продукции, производства, оборота, собственного и заемного капитала;
- рентабельность инвестиций, в том числе капитальных вложений;
- коэффициент эффективности инвестиций, в том числе капитальных вложений (по вновь строящимся объектам);
- срок окупаемости инвестиций, в том числе капитальных вложений.

К числу итоговых показателей общей экономической эффективности производства относятся следующие]:

- относительная экономия затрат живого труда (времени, численности работников);
- относительная экономия материальных затрат;
- относительная экономия производственных фондов.
- относительная экономия инвестиций.

К показателям сравнительной экономической эффективности относятся:

- экономия приведенных затрат;
- годовой экономический эффект (чистый дисконтированный доход);
- срок окупаемости инвестиций (капитальных вложений);
- коэффициент сравнительной эффективности инвестиций (капитальных вложений);
- коэффициент рентабельности инвестиций (капитальных вложений);
- норма рентабельности (внутренняя норма доходности) инвестиций (капитальных вложений).

Рассмотрим методику расчета наиболее распространенных в практике оценок показателей экономической эффективности. Наиболее широкое распространение в практике оценки нашли показатели сравнительной эффективности, поскольку они позволяют из ряда альтернативных экономических решений выбрать оптимальное. Оптимальным вариантом считается тот, который требует для своего осуществления наименьших инвестиций и обеспечивает в дальнейшем более низкую себестоимость производства и реализации продукции, работ, услуг. В этом случае достигается двойной эффект: экономия на себестоимости и инвестициях. Выбор оптимального варианта производится путем сопоставления единовременных затрат (инвестиций) и текущих издержек (себестоимости продукции).

Для определения оптимального варианта применяются следующие методы.

1. *Расчет приведенных затрат.* Приведенные затраты (ПЗ;) представляют собой сумму единовременных и текущих затрат, приведенных к сопоставимому виду:

$$ПЗ_i = C_i + E_n * K_i \rightarrow \min, (1.2)$$

где  $C_i$  — текущие затраты по  $i$ -му варианту;  $E_n$  — нормативный коэффициент эффективности, устанавливаемый инвестором исходя из планируемого срока окупаемости;  $K_i$  — инвестиции по  $i$ -му варианту;  $i$  — порядковый номер варианта.

$$E_n = 1 / T_n (1.3)$$

где  $T_n$  - планируемый (нормативный) срок окупаемости инвестиций.

Оптимальный вариант тот, по которому приведенные затраты минимальны из всех сравниваемых вариантов.

Годовой экономический эффект ( $\Delta_r$ ) от использования оптимального варианта определяется по формуле

$$\Delta_r = [(C_1 + E_n * K_1) - (C_2 + E_n * K_2)] A_2, (1.4)$$

где  $C_1$  и  $C_2$  - текущие затраты на производство и реализацию единицы продукции, работ, услуг по первому и второму вариантам;  $K_1$  и  $K_2$  - капитальные вложения по первому и

второму вариантам;  $A_2$  - объем продукции по второму варианту в натуральном выражении.

2. Выбор оптимального варианта на основе срока окупаемости ( $T$ ) и коэффициента эффективности ( $E$ ) инвестиций:

$$T = \frac{K_1 - K_2}{C_2 - C_1} \leq T_n \quad (1.5)$$

$$E = \frac{C_2 - C_1}{K_1 - K_2} \leq E_n \quad (1.6)$$

Показатель срока окупаемости показывает период времени (лет), в течение которого инвестиции окупятся за счет экономии на себестоимости по сравниваемым вариантам, а коэффициент эффективности - сколько нужно инвестиций для получения экономии единицы текущих затрат. Полученные показатели сравниваются с их нормативными значениями, установленными инвесторами. Вариант, в котором  $E > E_n$ , а  $T < T_n$ , является оптимальным.

3. Выбор оптимального варианта на основе размера прибыли на рубль инвестиций на уровне не ниже фактически достигнутого:

$$\frac{\Pi_2 - \Pi_1}{K_2 - K_1} \geq R_f \quad (1.7)$$

где  $\Pi_1$  и  $\Pi_2$  - прибыль до и после осуществления инвестиций, руб.;  $R_f$  - рентабельность фактическая на предприятии в году, предшествующему инвестированию.

При использовании указанных методов необходимо обеспечить сопоставимость всех сравниваемых альтернативных вариантов инвестирования по объему производства и реализации продукции, работ, услуг, социальным факторам, включая влияние на окружающую среду, времени реализации проектов и т.д. Сопоставимость достигается определением удельных показателей по каждому варианту инвестирования.

*Абсолютная (общая) экономическая эффективность* характеризует общую величину отдачи, полученную на единицу применяемых ресурсов или на единицу произведенных затрат. При этом обобщающие показатели характеризуют эффективность хозяйственной деятельности в целом, а дифференцированные — эффективность затрат. Для расчета дифференцированных показателей используются два метода: ресурсный и затратный.

В рыночной экономике важнейшими обобщающими показателями являются прибыль и рентабельность. Прибыль всегда соотносится со способом достижения этого результата.

Вследствие инфляции сложно достоверно оценить динамику изменения прибыли на предприятии. Поэтому при оценке эффективности хозяйственной деятельности по данному показателю рекомендуют сопоставлять темпы роста прибыли ( $\Pi$ ) с темпами роста объема продаж ( $P$ ) и затрат ( $Z$ ), которые должны соотноситься следующим образом [34]:

$$\Pi > P > Z \quad (1.8)$$

Если прибыль является абсолютным обобщающим показателем, то рентабельность - относительным. Различают различные виды рентабельности, выступающие в качестве показателей эффективности: общая рентабельность (рентабельность предприятия); рентабельность собственного капитала; рентабельность заемного капитала; рентабельность продукции; рентабельность инвестиций (капитальных вложений); рентабельность оборота.

*Общая рентабельность* определяется как отношение балансовой (валовой) прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств. Общая рентабельность является наиболее важным параметром конкурентоспособности предприятия. При ее расчете могут применяться разные подходы: использоваться как балансовая, так и чистая прибыль, восстановительная или остаточная стоимость основных фондов, остатки оборотных материальных средств по себестоимости, ценам приобретения или по ценам реализации и т. п.

*Рентабельность собственного (заемного) капитала* определяется как отношение балансовой прибыли к собственному (заемному) капиталу. Рентабельность собственного капитала показывает способность предприятия возмещать капитал, а заемного — эффективность использования заемных средств. Норма прибыли на заемный капитал должна быть выше процента, уплачиваемого за представленный заем.

*Рентабельность продукции* определяется отношением балансовой прибыли к полной себестоимости изготовленной (реализованной) продукции за определенный период.

Эффективность инвестиций (капитальных вложений) оценивается их рентабельностью и сроком окупаемости. *Рентабельность инвестиций* характеризует размер прироста чистой прибыли на 1 руб. инвестиций и определяется отношением годового прироста чистой прибыли, полученного в результате реализации инвестиций, к величине инвестиций. Срок окупаемости инвестиций рассчитывается наоборот.

*Рентабельность оборота* рассчитывается, как отношение прибыли к объему реализованной продукции за конкретный период.

Кроме прибыли и рентабельности в теории и практике оценки экономической эффективности встречаются другие менее распространенные или дискуссионные обобщающие показатели. К ним можно отнести следующие.

*Затраты на одну денежную единицу продукции* показывают величину текущих затрат, приходящуюся на одну денежную единицу проданной продукции (работ, услуг) за календарный период. Этот показатель применяется при расчете и оценке эффективности плана по издержкам предприятия.

На практике эффективность функционирования предприятия не может быть объективно оценена только по показателям эффективности производства. Многие экономисты утверждают, что успех предприятия кроется не внутри его, а во внешней среде, в способности адаптироваться к постоянно изменяющимся рыночным условиям, что методы оценки эффективности производства не учитывают. Поэтому в настоящее время в отечественной и зарубежной литературе активно обсуждаются подходы к оценке *эффективности функционирования* предприятия, его производственно-хозяйственной деятельности. Как правило, эти методы базируются на учете финансовых результатов работы предприятия. Отметим, что авторы этих подходов не отвергают традиционные



методы оценки эффективности производства, а считают необходимым дополнить их рядом специфических показателей, улучшающих комплексность оценки.

При оценке *финансового положения* предприятия применяются показатели (коэффициенты): финансовой независимости; обеспеченности собственными средствами; абсолютной, текущей и промежуточной ликвидности; утраты и восстановления платежеспособности и др.

Для оценки *динамичности развития* предприятия предлагается показатель «коэффициент роста», который определяется отношением реинвестированной прибыли к собственному капиталу на начало года или соотношением объемов продаж в натуральном или стоимостном выражении за ряд лет [21].

В последнее время в отечественной и зарубежной литературе высказываются предложения оценивать эффективность функционирования предприятия показателем «гибкость». Под *гибкостью* понимается способность предприятия изменять свои параметры (структуру, технологию, функции и т. п.) под воздействием внешней среды. Оценивается гибкость скоростью реакции предприятия на внешние изменения и измеряется количеством нововведений, обновлением ассортимента продукции и другими аналогичными параметрами. В результате проводимых инноваций предприятие получает дополнительную прибыль за счет увеличения объема продаж и экономии ресурсов. При этом основной фактор роста — увеличение добавленной стоимости за счет повышения научно-технологического уровня производства. Однако данный подход к оценке эффективности обсуждается на уровне идеи и детально не проработан.

Некоторые отечественные экономисты предлагают в качестве обобщающего показателя эффективности «конкурентоспособность предприятия». В данном показателе в синтезированном виде представлены все важнейшие параметры функционирования предприятия: конкурентоспособность продукции; научно-технологический уровень производства; кадровый потенциал и т. п. Однако методы оценки конкурентоспособности предприятия не являются общепринятыми и на практике не применяются. Высказываются предложения оценивать конкурентоспособность предприятия по совокупной факторной эффективности (Эф.с):

$$\text{Эф.с.} = \frac{\text{П}_{\text{у.ч.}}}{\text{Фо.т.} + \text{А} + \text{М}_3} \quad (1.9)$$

где  $\text{П}_{\text{у.ч}}$  - условно чистая продукция за календарный период, ден.ед.;  $\text{Фо.т}$  - фонд оплаты труда рабочих и служащих;  $\text{А}$  - начисленная сумма амортизационных отчислений;  $\text{М}_3$  - стоимость материалов и услуг, приобретенных на стороне.

В экономической литературе все чаще появляются различные методы оценки эффективности, которые базируются на вышерассмотренных показателях. Так, уровень эффективности производственно-финансовой деятельности (Э) можно оценивать по следующим формулам:

$$\text{Э} = \frac{\text{Ду.ч.}}{\text{ОПФ}} = \frac{\text{П} + \text{А} - (\text{Кр} + \text{Вопф}) - \text{Фн}}{\text{ОПФ}_n - \text{И}} \quad (1.10)$$

где  $\text{Ду.ч}$  - централизованный чистый доход предприятия; ОПФ - среднегодовая стоимость производственных фондов;  $\text{ОПФ}_n$  - среднегодовая стоимость производственных фондов с

учетом стоимости основных фондов по их первоначальной оценке; И - износ основных фондов за период функционирования предприятия; П — прибыль от реализации товарной продукции за оцениваемый год; А — общая сумма амортизационных отчислений на капремонт и полное восстановление основных производственных фондов предприятия за этот же год; Кр — фактически произведенные затраты на капитальный ремонт за год; В<sub>опф</sub> — фактические затраты на полное восстановление основных производственных фондов за год; Ф<sub>н</sub> - фонд накопления;

$$\mathcal{E} = \frac{\Pi_1}{K + \Phi + \text{Пу.ч.}} \quad (1.11)$$

$$\mathcal{E} = \frac{\Pi_2}{K + \Phi + \text{Пу.ч.} + Z} \quad (1.12)$$

где П<sub>1</sub> - сумма прибыли за определенный период до налогообложения, ден.ед.; П<sub>2</sub> - то же за минусом процентов за кредит; К - акционерный капитал; Ф - финансовый резерв; Пу.ч. - условно чистая прибыль (разность между валовой продукцией, накладными расходами и амортизационными отчислениями); Z - сумма долгосрочных займов и краткосрочной задолженности.

Анализ показателей экономической эффективности и методов их расчета позволяет сделать вывод, что в экономической науке и практике существует множество подходов к оценке. Некоторые из них твердо устоялись в практике хозяйствования, другие лишь обсуждаются. Это свидетельствует о важности и непроработанности данной проблемы. Переход к рыночным методам хозяйствования требует выбрать такие методы оценки эффективности, которые были бы достаточно просты в расчете и однозначно характеризовали вектор развития предприятия в рыночной экономике.

#### 4.Задание:

##### 5.Контрольные вопросы:

- Что понимается под финансовым состоянием предприятия?
- Как влияет состав основного капитала на финансовое состояние предприятия?
- Что означает инвестиционная деятельность предприятия и ее влияние на финансовое состояние предприятия?

#### КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ВЫПОЛНЕННЫХ ЗАДАНИЙ И СТЕПЕНИ ОВЛАДЕНИЯ ЗАПЛАНИРОВАННЫХ

Вид работ	Критерии оценки	Баллы
	Задание выполнено полностью с отличным	

Выполнение задания	качеством оформления отчета, рациональным использованием времени, самостоятельным планированием и организацией.	5
	Задание выполнено с незначительными недочетами, хорошее качество оформления отчета, соблюдение отведенного на выполнение задания времени, самостоятельное планирование и выполнение задания при несущественной помощи преподавателя. Допущены не более 2-х ошибок .	4
	Удовлетворительное выполнение задания, помощь преподавателя в планировании и выполнении задания, отдельные ошибки и неточности в формулировках, оформлении отчета, нарушения в организации и планировании работы. Отсутствие конкретного алгоритма проведения необходимых операций в соответствии с нормативными документами. Допущены не более 3-х ошибок .	3
	Неудовлетворительное выполнение задания, с грубыми ошибками в отчете и защите работы, без соблюдения, отведенного на выполнение задания времени, неумение самостоятельно организовывать и планировать работу. Расчеты сделаны неправильно.	2
Выполнение задания с нарушениями сроков сдачи.	Задание выполнено во время консультаций, позже установленного срока оценивается по аналогичным критериям.	3